Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 23, nº 2
1er février 2005

# Victimes du tsunami : les entreprises canadiennes se mobilisent

Dès que les organismes de charité internationaux ont lancé leur appel aux dons pour aider les survivants de la catastrophe qui a touché l'Asie du Sud et du Sud-Est ainsi que l'Afrique de l'Est, les Canadiens ont été nombreux à se mobiliser.

Outre le montant de 425 millions de dollars que le gouvernement du Canada s'est engagé à verser en 5 ans, l'aide financière a progressé non seulement grâce aux dons privés, mais aussi grâce à la mobilisation soutenue des entreprises et des collectivités locales.

Dès les premiers jours, les principaux organismes humanitaires canadiens avaient déjà reçu plus de 125 millions de dollars de dons, la Croix-Rouge canadienne ayant recueilli à elle seule près de 88 millions de dollars en une huitaine de jours.

Médecins sans frontières qui a reçu 5 millions de dollars et l'UNICEF qui en a reçu 8,5 parlent d'une générosité extraordinaire des Canadiens.

De leur côté, les entreprises canadiennes ont été nombreuses à venir en aide aux victimes du tsunami. Le numéro un mondial de la production d'engrais, Potash Corp of Saskatchewan Inc., a annoncé un don de 1,2 million de dollars. La compagnie de Brampton en Ontario, Nortel Networks, et ses employés ont offert plus d'un million de dollars d'aide. La compagnie minière Inco et sa filiale indonésienne PT International Nickel Indonesia ont offert 540 000 $, et le second fournisseur de services de téléphonie canadien, Telus, 500 000 $. Canadian Tire, Home Hardware, la Compagnie de la Baie d'Hudson et Bureau en Gros ont chacune promis de verser 250 000 $.

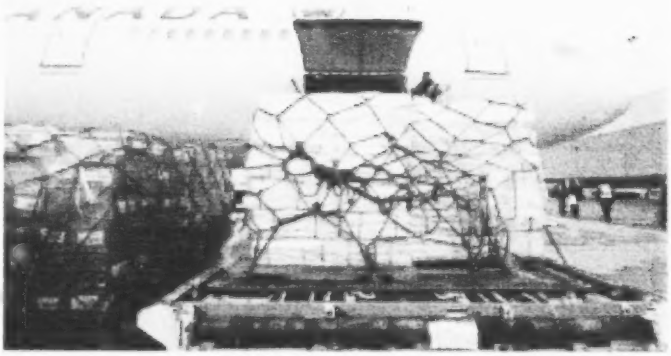

Photo : Air Canada

*Les entreprises canadiennes font le nécessaire : un A340 d'Air Canada, qui s'apprête à décoller en direction de Jakarta, reçoit une pleine cargaison de provisions dont on a grand besoin.*

RBC Groupe Financier va verser jusqu'à 250 000 $ à la Croix-Rouge canadienne en doublant jusqu'à concurrence de 100 000 $ tous les dons que ses employés et ses clients verseront dans les succursales. Il donnera également 50 000 $ pour aider les immigrants des régions touchées par le tsunami qui viendront s'installer au Canada. Le Groupe Financier Banque TD a annoncé une contribution de 250 000 $ à la Croix-Rouge et à l'UNICEF. La CIBC ainsi que la Financière Manuvie, qui compte près de 120 employés et agents dans la seule province d'Aceh (Indonésie), verseront chacune 200 000 $ en dons. La Banque Scotia fera don de 175 000 $, tandis que Shell Canada versera 100 000 $ et la Banque Nationale, 75 000 $. (Les dons du secteur privé mentionnés ci-dessus ne tiennent pas compte des dons faits après le 7 janvier 2005.)

*voir page 4* — **Victimes du tsunami**

2007-01876/



# Bœuf : Hong Kong rouvre son marché

Agriculture et Agroalimentaire Canada, le consulat général du Canada à Hong Kong, le gouvernement de l'Alberta et le bureau de la Fédération canadienne pour l'exportation du bœuf (FCEB) à Hong Kong ont organisé, en décembre dernier, une réception d'affaires dont le thème était « Taste Canadian Beef » afin de célébrer le retour du bœuf désossé canadien sur le marché de Hong Kong après 18 mois d'absence.

Quelque 150 partenaires commerciaux ont dégusté du bœuf de première qualité, nourri au grain, provenant de la toute première cargaison de bœuf canadien exporté à Hong Kong depuis la réouverture du marché. La réception a piqué l'intérêt des participants, dont des commerçants de bœuf, des grands hôtels, des chaînes de restauration rapide et des supermarchés.

### Lancement d'une campagne

Une campagne visant à revigorer le marché du bœuf canadien à Hong Kong a déjà été mise en branle par le consulat général du Canada à Hong Kong, le gouvernement de l'Alberta et la FCEB.

Ainsi, tous les détaillants de bœuf de première qualité de Hong Kong ont fait la promotion du bœuf canadien pendant la période des Fêtes. La plus grosse chaîne de grillades de Hong Kong, fidèle jusqu'alors au bœuf américain, a commencé à servir du bœuf canadien réfrigéré pendant la saison des Fêtes. D'autres activités de promotion ont eu lieu dans des hôtels et des restaurants au cours du mois de janvier, et des activités plus musclées seront organisées dans les mois à venir.

En peu de temps, les acheteurs de viande de Hong Kong ont acquis plus de 300 tonnes de bœuf canadien congelé et plus de 15 conteneurs aériens de bœuf canadien réfrigéré. Les importateurs de Hong Kong prévoient qu'un plus grand nombre d'usines canadiennes de transformation du bœuf exporteront du bœuf désossé dans un avenir prochain.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Kitty Ko, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : kitty.ko@international.gc.ca, site Web : www.hongkong.gc.ca.

# Forum de l'ANASE au Canada

**TORONTO** — du 2 au 3 mai 2005 — Pour resserrer les liens de plus en plus importants en matière de commerce et d'investissement entre le Canada et l'Asie du Sud-Est, Affaires étrangères Canada (AEC) et Commerce international Canada (CICan) organiseront, en mai prochain, un grand forum de gens d'affaires, qui offrira des occasions de réseautage ainsi que des ateliers sur les tendances dans le domaine du commerce et de l'investissement en Asie du Sud-Est.

Le forum Canada-ANASE 2005 (www.eventsbypinnacle.com/canada-ANASE) coïncidera également avec la première Réunion des hauts fonctionnaires chargés des questions économiques Canada-ANASE (www.ANASEsec.org/home.htm). La conférence d'une durée de deux jours devrait attirer plus de 300 participants, y compris des décideurs des gouvernements et des industries de l'ANASE, des chefs d'entreprise canadiens et des délégués commerciaux de l'Asie du Sud-Est.

Parmi les activités au programme, on compte des tables rondes et des ateliers sectoriels visant à informer les sociétés des ressources et des débouchés offerts sur ce marché en pleine effervescence. Les participants auront également la possibilité d'organiser des rencontres individuelles avec des partenaires commerciaux potentiels de l'ANASE et des délégués commerciaux qui possèdent une expérience sur le terrain.

En outre, AEC et CICan diffuseront lors de ce forum les conclusions d'une importante étude réalisée par la Fondation Asie Pacifique du Canada (www.asiapacific.ca) sur les tendances en matière de commerce et d'investissement dans la région de l'ANASE et les répercussions de l'intégration économique de l'Asie.

Le Forum des gens d'affaires et la Réunion des hauts fonctionnaires souligneront les intérêts importants du Canada en Asie du Sud-Est. En dépit de la récente tragédie du tsunami, les économies dynamiques de cette région constituent d'importants partenaires commerciaux pour celui-ci, les échanges bilatéraux annuels s'élevant à 10 milliards de dollars. La région demeure une destination de choix pour les investisseurs canadiens, où l'investissement direct en provenance du Canada atteint 11 milliards de dollars, ce qui dépasse l'ensemble des investissements canadiens effectués en 2003 au Japon, en Chine continentale et en Inde.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Vivien Escott, CICan, courriel : vivien.escott@international.gc.ca, ou avec Rachel Lindsey, CICan, courriel : rachel.lindsey@international.gc.ca.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

*CanadExport* est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires

*Also available in English.*

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
*CanadExport* (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

# Conseils pour réussir au Nigéria

Pour l'exportateur chevronné, le Nigéria regorge d'occasions d'affaires. Cinquième producteur de pétrole au sein des pays de l'OPEP et comptant une population estimée à quelque 130 millions de personnes, le Nigéria est susceptible de devenir un énorme marché pour les entreprises canadiennes.

Le secteur le plus visible, et celui qui vient à l'esprit de la plupart des gens, est celui du pétrole et du gaz. Le Nigéria produit actuellement environ 2,9 millions de barils par jour et songe à hausser sa production jusqu'à 4 millions de barils par jour grâce à l'exploration en mer et à la mise en valeur de champs existants.

Le Nigéria s'efforce également de valoriser ses réserves de gaz naturel, estimées à l'heure actuelle à 159 billions de pieds cubes, ce qui les place parmi les dix plus importantes du monde. Les entreprises canadiennes exportent déjà une grande quantité de matériel et de services destinés au secteur pétrolier, appelé à devenir un débouché de plus en plus important.

Cela dit, c'est en fait le matériel de télécommunication qui constitue l'exportation canadienne à destination du Nigéria à la plus forte valeur ajoutée, et pour cause. Le pays connaît une forte expansion de la téléphonie sans fil. En 1999, il y avait seulement 35 000 lignes de téléphonie cellulaire; aujourd'hui, on en compte plus de 4 millions, et le secteur s'attend à ce que ce chiffre se situe entre 15 et 20 millions d'ici cinq ans. Depuis l'introduction des cartes d'appel prépayées, une importante proportion de la population a accès aux services de télécommunication. Le Nigéria est l'un des marchés qui connaît la croissance la plus rapide dans le monde, et les fournisseurs de services ne suffisent pas à la demande. Les Nigérians achètent pour des milliards de dollars de matériel, et les entreprises canadiennes ont toutes les chances d'en tirer profit.

Sur le plan politique, depuis le rétablissement de la démocratie au Nigéria en 1999, le Canada et le Nigéria entretiennent des liens solides et étroits. Les entreprises nigérianes sont toutes disposées à accueillir davantage d'entreprises canadiennes dans leur économie, et cette bonne volonté est certainement un atout.

*Le rocher Zuma surplombe Abuja, capitale du Nigéria depuis 1991.*

Malheureusement, le Nigéria souffre de sa réputation au-delà de ses frontières. Un groupe relativement petit de personnes a réussi — surtout grâce à des campagnes plus ou moins poussées menées par courriel — à éclipser la vaste communauté légitime de gens d'affaires qui existe au Nigéria. Le défi pour les entreprises canadiennes consiste à distinguer les entreprises légitimes de celles qui ne le sont pas. Voici quelques conseils pour réussir sur le marché nigérian :

- Assurez-vous de bien effectuer toutes les vérifications nécessaires. Obtenez des lettres de constitution, les attestations bancaires, les références et vérifiez-en l'authenticité. Les entreprises nigérianes connaissent la réputation faite à leur pays et mettront généralement tout en œuvre pour prouver leur bonne foi.
- Demandez à votre contact de s'inscrire auprès de la section commerciale du haut-commissariat auxiliaire à Lagos (lagos-td@international.gc.ca). Pour s'inscrire, le demandeur doit se prêter à une vérification de crédit effectuée par un tiers et en assumer le coût. L'information vous sera ensuite communiquée par le haut-commissariat auxiliaire pour vous aider dans vos vérifications. Le fait d'insister sur cette inscription suffit généralement à décourager la plupart des escrocs de s'en prendre à vous ou à votre entreprise.
- Si un marché a l'air trop beau pour être vrai, c'est qu'il l'est probablement.
- Acceptez uniquement les paiements par lettre de crédit irrévocable d'une institution financière en laquelle vous avez confiance. N'acceptez jamais de paiement par carte de crédit ou par chèque.
- N'envoyez ni argent ni échantillons de produits et ne divulguez aucun renseignement personnel ou bancaire. Évitez d'envoyer des lettres d'invitation à visiter le Canada avant que la relation d'affaires ne soit bien établie.

Bien que le Nigéria puisse paraître déroutant sur le plan des affaires et même s'il s'agit d'un marché à risque élevé, c'est également un marché à rendement élevé qui rapportera plus que la moyenne pour ceux qui font leurs recherches et font preuve de discernement. Après tout, nombre d'entreprises canadiennes ont connu beaucoup de succès au Nigéria.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec le haut-commissariat auxiliaire à Lagos, courriel : lagos-td@international.gc.ca.

# La Finlande, votre partenaire sur le marché russe

Votre entreprise a-t-elle déjà songé à la Finlande comme point de départ pour accéder au marché russe en pleine éclosion? Un partenariat avec une entreprise finlandaise peut accroître considérablement vos chances de succès en Russie. Un partenaire finlandais vous apportera la connaissance du marché, des contacts déjà établis, l'expérience et la fiabilité.

La Finlande commerce avec la Russie depuis plusieurs décennies et a acquis tout un savoir-faire en la matière. En 2003, la Russie était le cinquième marché d'exportation de la Finlande et avait grimpé au troisième rang au cours de la première moitié de 2004. Les échanges bilatéraux devraient croître de 20 % en 2004, et les économistes prévoient que la Russie sera le premier partenaire commercial de la Finlande dans quelques années.

### Un partenaire fiable

Depuis maintenant plusieurs années, la Finlande figure parmi les pays les plus compétitifs au monde selon le Forum économique mondial et, selon la Transparency International, serait le pays où il y a eu le moins de corruption en 2004. La Finlande peut assurer aux entreprises canadiennes des services fiables et réduire les risques de l'instabilité politique, la bureaucratie et l'incertitude quant aux lois et aux règlements en Russie.

Les services logistiques sont une des forces particulières des Finlandais. Par exemple, la Finlande est le seul pays d'Europe de l'Ouest où l'écartement des voies ferrées est le même qu'en Russie, ce qui permet d'expédier des marchandises sans subir les pertes de temps liées au déchargement.

Les industries russes de la construction, du pétrole et de l'énergie, de la transformation du bois, du conditionnement, des télécommunications, des aliments, des transferts de technologies et de l'environnement sont très vigoureuses, et les Canadiens et les Finlandais peuvent allier leur savoir-faire pour tirer profit des débouchés qu'offre ce pays.

L'Union européenne (EU) est le plus important partenaire commercial de la Russie. Elle reconnaît que les relations commerciales entre la Finlande et la Russie sont très importantes et que la coopération est bien établie. Naturellement, en tant que pays membre, la Finlande peut servir de lien pour la Russie dans le cadre de projets et d'activités de financement de l'UE.

Les Finlandais jouent également un rôle actif dans la politique transfrontière de l'UE, laquelle vise la mer Baltique, l'océan Arctique et le Nord-Ouest de la Russie. Les domaines de coopération englobent l'environnement, la sécurité nucléaire, l'énergie, les infrastructures, la justice et le développement social. Notons comme exemple de partenariat finlandais l'usine de purification de l'eau de Saint-Pétersbourg, projet qui a fait appel à des entrepreneurs finlandais et suédois et à plusieurs institutions de crédit internationales.

### Soutien finlandais

L'organisation exportatrice finlandaise Finpro offre un programme spécialisé pour accroître la coopération avec la Russie et les pays Baltes, appelé New Northern Europe Program (NNE). Ce programme est centré sur le Nord-Ouest de la Russie, soit Saint-Pétersbourg, Novgorod, Murmansk, Archangelsk et Tver, et jusqu'à Moscou. Dans le cadre du NNE, le « boulevard des affaires » a été créé pour servir de plate-forme et faciliter le réseautage et la coopération entre les entreprises finlandaises et d'autres entreprises occidentales et russes. Ce programme est un autre exemple de savoir-faire des Finlandais lorsqu'il s'agit de traiter avec la Russie.

**Pour de plus amples renseignements** sur le marché russe, communiquez avec Hector Cowan, consul général, consulat général du Canada à Saint-Pétersbourg, courriel : spurg@international.gc.ca, ou avec John Kur, délégué commercial principal, ambassade du Canada à Moscou, courriel : mosco-td@international.gc.ca.

**Pour de plus amples renseignements** sur le marché finlandais, communiquez avec Andrée Cooligan, déléguée commerciale principale, ambassade du Canada à Helsinki, courriel : andree.cooligan@international.gc.ca.

Pour recevoir automatiquement de l'information sur les marchés finlandais et russe, inscrivez-vous pour obtenir votre propre délégué commercial virtuel à www.infoexport.gc.ca.

## Victimes du tsunami — *suite de la page 1*

Air Canada, Apotex, DuPont, Canus Goat's Milk, Please Mum, Rhoxal Pharma et Swiss Medica ont également fourni des biens et services valant plusieurs millions de dollars à Vision mondiale. Ainsi, Air Canada a offert plusieurs vols pour acheminer les secours (médicaments, matériel de purification d'eau, denrées non périssables, vêtements et matériel pour abris) vers les régions dévastées en Indonésie. Zenon Environmental Inc., qui tire plus de 10 % de ses profits en Asie, a envoyé des systèmes de traitement de l'eau aux victimes du Sri Lanka et de l'Inde grâce à l'assistance d'Eureka Forbes et de Vision mondiale pour appuyer l'aide en Asie.

Les entreprises canadiennes ont réagi rapidement et généreusement à la suite du tsunami et des tremblements de terre en Asie du Sud et du Sud-Est. Elles sont invitées à continuer de verser des contributions financières aux organismes internationaux compétents et aux ONG.

**Pour obtenir de plus amples renseignements** ou la liste des ONG et organismes internationaux, consultez le site Web de l'ACDI (www.acdi-cida.gc.ca) ou faites le 1 800 230-6349 ou le (613) 997-5456. Les fournisseurs canadiens de services ou d'équipement intéressés à participer à l'effort de reconstruction devraient prendre contact avec Leigh Wolfrom, Direction du financement international, Commerce international Canada, tél. : (613) 992-0747, courriel : leigh.wolfrom@international.gc.ca.

# Les entreprises autochtones canadiennes sont bien accueillies à Washington

La Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement ont invité récemment à Washington 12 entreprises autochtones canadiennes de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan et de l'Ontario dans le cadre d'un colloque de deux jours sous le thème « les peuples autochtones et le développement durable ». Les employés des deux institutions financières internationales (IFI) en ont appris beaucoup sur le savoir-faire des Autochtones du Canada dans le domaine des ressources naturelles, de la haute technologie et du tourisme culturel — connaissances que ces IFI pourront mettre à profit dans la réalisation de projets commerciaux autochtones dans les Amériques.

À l'arrivée de la délégation à Washington, le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales (www.international.gc.ca/ifiwashington) de l'ambassade du Canada à Washington et les bureaux des directeurs exécutifs canadiens des deux banques ont présenté brièvement leurs principales responsabilités et expliqué comment les entreprises canadiennes peuvent profiter des débouchés qui s'offrent, avec l'aide des IFI. En plus de la délégation invitée, ont participé à la mission des entreprises canadiennes ayant de l'expérience dans l'établissement de relations entre des groupes autochtones du Canada et d'Amérique latine dans le cadre de projets financés par les IFI.

En échange du partage de leurs expériences et de leurs histoires de réussite, les banques ont fourni aux participants un aperçu de leurs politiques, programmes et procédures contractuelles à l'égard des peuples autochtones. Une troisième séance, organisée par l'université Georgetown, a permis aux délégués d'avoir une vue d'ensemble des réalités sociales, économiques, politiques et culturelles des populations autochtones en Amérique latine.

Au cours des exposés des experts invités à participer au colloque, l'entreprise québécoise **Turtle Technologies Inc.** (www.turtletech.ca) a fait ressortir le rôle de la haute technologie dans le développement économique, social, politique et culturel des collectivités autochtones. L'entreprise a présenté la technologie Internet tridimensionnelle qu'elle met au point avec l'entreprise d'Ottawa **iSite Technologies** (www.isitecorp.com).

*Charles Bassett (à gauche), directeur général canadien de la Banque interaméricaine de développement, s'entretient avec Joe Norton, président de la société Mohawk Internet Technologies, lors du colloque sur les peuples autochtones et le développement durable.*

L'Alberta Chamber of Resources (www.acr-alberta.com) en collaboration avec **EnCana** (www.encana.com) et **Doug Golosky** (www.goloskygroup.com) ont expliqué comment la Chambre et ses membres ont collaboré avec des collectivités et des entrepreneurs autochtones dans le secteur des ressources naturelles.

La **Cameco Corporation** (www.cameco.com), de Saskatoon, qui se spécialise dans l'exploitation de l'énergie nucléaire, et le chef Harry Cook de **Kitsaki Management Ltd.** (www.kitsaki.co), de la Bande indienne du Lac La Ronge en Saskatchewan, ont parlé de leurs relations d'affaires et communautaires de longue date. Cameco a développé des liens privilégiés avec la population autochtone depuis sa création il y a 30 ans.

La société albertaine **Keyano Pimee Exploration Company Ltd.** a raconté l'histoire de son projet avec les populations autochtones de l'Équateur, et Beverly O'Neil de **Designing Nations** (www.designingnations.com) a fait un survol du développement du tourisme autochtone en Colombie-Britannique et expliqué comment cette expérience peut être pertinente pour le développement de projets touristiques similaires au sein des collectivités autochtones des Amériques.

### Tournés vers l'avenir

Les participants canadiens ont exprimé un intérêt pour la mise sur pied d'un programme de mentorat destiné à d'autres entreprises et organisations autochtones d'autres pays. Ils ont également convenu de participer à des vidéoconférences organisées par le Global Development Learning Network, un partenariat entre des centres de téléapprentissage pour le développement durable et la réduction de la pauvreté.

La délégation explorera aussi la possibilité de concevoir et de mettre en œuvre des projets individuels en collaboration avec les IFI et en partenariat avec des entreprises canadiennes qui ont l'expérience de la réalisation de contrats avec la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Rosi Niedermayer, Commerce international Canada, courriel : rosi.niedermayer@international.gc.ca, ou avec Patrick Brennan, Affaires étrangères Canada, courriel : patrick.brennan@international.gc.ca.

*Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en ligne et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!*

## La trousse d'outils du Délégué commercial virtuel s'enrichit d'un accès au financement du commerce extérieur

Exportation et développement Canada (EDC) s'est associée au Service des délégués commerciaux du Canada afin d'enrichir la trousse d'outils du Délégué commercial virtuel à l'intention des exportateurs canadiens. En plus de fournir des renseignements personnalisés sur les marchés et des acheteurs potentiels, ce site comporte désormais une section consacrée aux services de gestion des risques et de financement du commerce extérieur d'EDC.

« Le site offre aux exportateurs canadiens un accès immédiat aux services de financement du commerce extérieur qui se rapportent à leurs transactions, qu'il s'agisse de vérifier la solvabilité d'un acheteur étranger éventuel ou d'obtenir rapidement une estimation de couverture d'assurance-crédit pour une transaction individuelle ou des exportations multiples », explique Suzanne Morris, vice-présidente des Services aux PME à EDC.

« Ce service est tout particulièrement utile pour les PME exportatrices, qui peuvent consulter le site quand bon leur semble afin d'obtenir des renseignements des représentants du Canada présents sur les marchés qui les intéressent », souligne M^me^ Morris.

Les entreprises abonnées peuvent ensuite faire une demande de service directement auprès d'un délégué commercial à l'étranger. Elles bénéficient aussi d'un lien direct avec un spécialiste d'EDC qui peut répondre à leurs questions sur l'assurance, le cautionnement, les garanties et les services de financement d'EDC. Les utilisateurs du Délégué commercial virtuel ont en outre accès à des services particuliers en ligne comme *Vérif*EXPORT, pour commander des profils financiers sur des clients étrangers éventuels, et *Prof*EXPORT, pour assurer une transaction d'exportation individuelle contre le non-paiement.

« Les besoins des exportateurs canadiens varient selon la transaction et le pays. En offrant un accès aux services d'EDC au moyen du Délégué commercial virtuel, nous croyons que davantage d'entreprises apprendront comment EDC peut augmenter leurs chances de succès international et leur rentabilité », ajoute M^me^ Morris.

*EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale.*

## Le Délégué commercial virtuel : pour des résultats en temps réel

Vous voulez vérifier le crédit d'un acheteur éventuel sur un marché d'exportation *avant* de conclure une transaction? Vous voulez assurer une transaction individuelle contre 90 % des pertes si votre acheteur étranger ne paie pas? Le Délégué commercial virtuel vous donne maintenant un accès facile à ces services.

Moyennant des frais modiques (à partir de 60 $), *Vérif*EXPORT vous permet de vérifier rapidement la solvabilité et la santé financière de clients étrangers potentiels. EDC vous donne en effet accès à une base de données sur plus de 15 millions d'entreprises des États-Unis et plus de 24 autres marchés d'exportation clés pour le Canada.

Pour une couverture accrue, il y a *Prof*EXPORT. On peut souscrire en ligne de façon rapide et sécuritaire à cette assurance-comptes clients pour transaction individuelle. EDC a réduit récemment la tarification de ce service en la ramenant à des frais fixes qui correspondent à 1,5 % de la valeur de la transaction.

Que vous vouliez assurer une seule transaction ou l'ensemble de vos exportations, le Délégué commercial virtuel vous donne maintenant accès à tous les services d'assurance et de financement du commerce extérieur d'EDC. Vous recherchez la tranquillité d'esprit ou un accès accru à des fonds de roulement? Les spécialistes d'EDC sauront vous diriger rapidement vers le service d'exportation approprié.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

*Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel, consultez :*

www.infoexport.gc.ca

# Foire agroalimentaire en Iran

**TÉHÉRAN, IRAN** — du 29 mai au 1er juin 2005 — L'ambassade du Canada à Téhéran, en partenariat avec Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), invite les exportateurs canadiens à participer au pavillon du Canada à l'**Iran Agrofood 2005**, une foire internationale de l'alimentation, des technologies alimentaires et de l'agriculture.

L'an dernier, 422 exposants de 25 pays (plus de 50 % de participants étrangers) ont participé à l'Iran Agrofood, qui a attiré plus de 50 000 visiteurs, devenant ainsi la plus importante foire commerciale internationale du Moyen-Orient dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

**L'accès, un facteur essentiel**

L'Iran, qui compte 70 millions d'habitants et donne accès aux 300 millions d'habitants des pays de la région du Golfe et de la Communauté des États indépendants, de la Turquie, de l'Iraq et de l'Afghanistan, est un marché important pour les produits agroalimentaires, l'équipement agricole et le matériel de conditionnement des aliments. L'an dernier, la valeur des importations iraniennes de produits agricoles a atteint 3,2 milliards de dollars, alors que la valeur des exportations iraniennes s'établissait à 1,6 milliard de dollars.

La foire Iran Agrofood est l'occasion idéale pour les entreprises canadiennes qui souhaitent établir une présence sur le marché iranien de découvrir les débouchés offerts par ce marché et de se faire connaître auprès d'une clientèle considérable et diversifiée. Pour les entreprises qui exercent déjà des activités en Iran, cette foire sera l'occasion parfaite de renforcer leurs liens avec les protagonistes du marché.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Azar Zanganeh, déléguée commerciale, ambassade du Canada à Téhéran, courriel : azar.zanganeh@international.gc.ca, site Web : www.iranagrofood.com.

# Pétrole et gaz : foire au Nigéria

**ABUJA, NIGÉRIA** — du 18 au 20 avril 2005 — La **Nigeria Oil & Gas Exhibition & Conference** compte maintenant parmi les plus importantes foires commerciales internationales du secteur de l'énergie organisées au Nigéria.

Au cours des cinquante dernières années, les hydrocarbures ont joué un rôle de premier plan dans le développement socio-économique du Nigéria. Le pétrole, auquel est attribuable plus de 95 % des recettes en devises du Nigéria, a facilité la mise en place d'infrastructures et le développement de l'ensemble de l'économie nigériane.

La toute première Nigeria Oil & Gas Exhibition & Conference avait attiré plus de 62 entreprises exposantes, 2 000 visiteurs et 380 délégués. **Renseignements :** www.nog2005.com.

# Occupez le devant de la scène à la B.C. Fashion Week

**VANCOUVER** — du 10 au 15 avril 2005 — Par le biais d'une série de défilés de mode et d'activités diversifiées et professionnelles de haute qualité, la **B.C. Fashion Week Fall/Winter 2005** dirigera le feu des projecteurs sur le design canadien et étranger tout en faisant la promotion de l'industrie de la mode.

La B.C. Fashion Week réunira des personnes et des organismes qui jouent un rôle déterminant dans l'industrie de la mode afin de présenter leurs prochaines collections aux détaillants, maisons de mode, distributeurs, grossistes, agents, franchisés potentiels, médias et acheteurs.

La B.C. Fashion Week mettra en vedette deux types de collections, soit le prêt-à-porter et les collections destinées à une « diffusion privée » (entre le prêt-à-porter et la haute couture). Cette activité de classe mondiale vise à attirer des représentants de l'industrie de la mode de partout dans le monde et à favoriser l'établissement de liens d'affaires entre les designers et les acheteurs. Après tout, Vancouver est dotée d'un des plus importants ports en Amérique du Nord, permettant l'accès à toute la région panpacifique.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec B.C. Fashion Week, courriel : info@bcfashionweek.com, site Web : www.bcfashionweek.com.

# Salon de la défense en Asie

**SINGAPOUR** — du 17 au 20 mai 2005 — **IMDEX Asia 2005**, qui aura lieu du 17 au 20 mai 2005, constitue la plus importante foire de la défense maritime de l'Asie-Pacifique. Elle comprend une exposition, des colloques, la visite de vaisseaux de guerre et la participation de délégations des quatre coins du monde.

On prévoit que la région de l'Asie-Pacifique sera la seule où le secteur de la construction navale prendra de l'expansion au cours de la décennie actuelle, surtout en raison des solides programmes d'approvisionnement en Corée du Sud, au Japon, en Chine et en Inde. Les dépenses dans la région devraient doubler et atteindre 14 milliards de dollars américains par année d'ici 2009.

L'édition de l'année dernière a attiré 42 délégations navales, 6 200 visiteurs commerciaux provenant de 48 pays et 200 exposants, dont 9 du Canada.

Comme par le passé, la marine singapourienne organisera le Naval Platform Technology Seminar (www.mindef.gov.sg/navy/npts), un colloque sur la technologie navale qui se tiendra pendant la foire. Cette activité attire un public international de hauts officiers de la marine, de professionnels d'industries liées à la défense, d'établissements de R-D et d'universités.

**Renseignements :** Roger Marriott, IMDEX Asia Ltd., courriel : rogermarriott@imdexasia.com, ou Ranjan Banerjee, Commerce international Canada, courriel : ranjan.banerjee@international.gc.ca, site Web : www.imdexasia.com.

### AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

**La Nouvelle-Orléans, Louisiane** — du 25 au 29 mai 2005 — La 14e édition annuelle de la **New Orleans Wine Food Experience** présente quelque 800 vins du monde entier ainsi que les créations culinaires de plus d'une centaine de restaurants parmi les plus réputés de la ville. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le consulat général du Canada à Dallas, tél. : (214) 922-9806, téléc. : (214) 922-9815, courriel : dalas-td@international.gc.ca, site Web : www.nowfe.com.

**Taïpei, Taïwan** — du 16 au 19 juin 2005 — **Food Taipei 2005** est la plus importante foire alimentaire de Taïwan avec plus de 54 000 visiteurs et 17 pavillons nationaux, dont le pavillon du Canada financé par Agriculture et Agroalimentaire Canada. **Pour plus de renseignements**, consultez le site Web : www.taipeitradeshows.com.tw/food.

**Melbourne et Sydney, Australie** — du 17 au 19 juin, et les 1er, 2 et 3 juillet 2005 — Visitez le **Good Food & Wine Show** et découvrez une vaste gamme de produits gastronomiques, de vins nouvellement élaborés, de bières artisanales ainsi que les dernières tendances en matière d'appareils de cuisson et d'ustensiles de cuisine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Sarah Powles, haut-commissariat du Canada à Canberra, tél. : (011-61-2) 6270-4000, téléc. : (011-61-2) 6270-4069, courriel : sarah.powles@international.gc.ca.

### BIO-INDUSTRIES

**Munich, Allemagne** — du 5 au 7 avril 2005 — **BioAnalytica** est la première foire commerciale et conférence consacrée aux domaines de la bio-analyse, des bio-industries et des sciences de la vie. **Pous plus de renseignements**, communiquez avec le consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 2199-570, téléc. : (011-49-89) 2199-57-57, courriel : munic@international.gc ca, site Web : www.analytica.de.

### EXPOSITION MULTISECTORIELLE

**Le Caire, Égypte** — du 25 au 28 avril 2005 — La **North Africa International Trade Exhibition** est la principale exposition multisectorielle internationale de l'Égypte, attirant des exposants de 25 pays. Cette manifestation met à l'honneur un large éventail de secteurs, du bâtiment et de la construction aux industries médicales, en passant par les TI, les produits industriels et le pétrole et le gaz. **Pour plus de renseignements**, consultez le site Web www.arexpo.com.

### PLASTIQUES

**Santiago, Chili** — du 25 au 27 mai 2005 — **Chileplast 2005** est une exposition internationale dans le secteur des plastiques qui réunit des entreprises du Chili, d'Amérique latine et du monde entier. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Exhibits S.A., tél. : (011-56-2) 333-8511, téléc. : (011-56-2) 333-8510, courriel : evogel@exhibits.cl, site Web : www.exhibits.cl.

### MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

**Doha, Qatar** — du 18 au 21 septembre 2005 — **Project Qatar 2005** est un salon commercial international consacré aux technologies et matériaux de construction, au matériel et aux technologies sans danger pour l'environnement. **Pour plus de renseignements**, consultez le site Web www.projectqatar.com ou communiquez avec l'ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, téléc. : (011-965) 256-4167, courriel : kwait-td@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/kw.

### TECHNOLOGIE ET MATÉRIEL AGRICOLES

**Santiago, Chili** — du 5 au 7 mai 2005 — **Exporiego 2005** est une foire internationale du matériel d'irrigation axée sur les nouvelles technologies, le matériel, les services, produits et fournitures dans ce domaine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Exhibits S.A., tél. : (011-56-2) 333-8511, téléc. : (011-56-2) 333-8510, courriel : evogel@exhibits.cl, site Web : www.exhibits.cl.

**Hamilton, Nouvelle-Zélande** — du 15 au 18 juin 2005 — **Fielddays 2005** constitue la plus importante foire agrocommerciale de l'hémisphère sud et attire 1000 exposants et plus de 115 000 visiteurs. En fait, les ventes réalisées par les exposants au cours de cette manifestation l'an dernier ont atteint de nouveaux sommets, se chiffrant à 131,5 millions de dollars, soit un bond de 60 % par rapport à 2003. **Pour plus de renseignements**, consultez le site Web www.fielddays.co.nz.

### TIC

**Lagos, Nigéria** — mai 2005 — **Computer Technology and Office Equipment 2005** est le plus grand salon des TIC au Nigéria. En plus de ce salon de 5 jours, il y aura des colloques, des tables rondes et des exposés présentés par des gens du secteur. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Josephine Branco, haut-commissariat auxiliaire du Canada à Lagos, tél. : (011-234-1) 262-2512, courriel : josephine.branco@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/ng.

## Service des renseignements

Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
*CanadExport* (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication nº 40064047